

Выбор Ниши и Позиционирование

В прошлом уроке мы с вами разобрали мышление, установки и цели. Скорее всего вы уже выполнили или в процессе выполнения домашнего задания. Также вы поставили цель на курс и исходя из вашей цели мы будем работать дальше.

Все мы развиваемся и онлайн по определенной системе. Это не хаотичные действия, а четкие шаги. И первым делом мы ставим цель.

Цели могут быть, как материальные, так и нематериальные. Я всегда ставлю как финансовую, так и по развитию цель. В целом я ставлю цель по каждой своей сфере и выделяю приоритетную сферу для себя на данный период времени.

Скорее всего вы все слышали про коучинговую систему “колесо баланса жизни”. Я по нему работаю и ставлю цели, а также приоритеты.



Самое главное не забывать ставить подцели, чтобы легче был путь и понятнее.

Какие цели бывают?

- продать свои товары или услуги
- привлечь внимание аудитории к проблеме
- раскрепоститься и начать снимать сторис
- изучить, что же это за страшный зверь Инстаграм
- найти новое окружение
- найти свое дело
- стать топ специалистом
- получить медийность
- заработать x денег за x период в онлайн

Блог - это очень сильный инструмент продаж потому что здесь люди напрямую взаимодействуют с вами. Вы можете влиять на принятие решение людей. Поэтому

На что влияет цель блога?

— на контент

Он должен соответствовать цели с точки зрения экспертности и вовлечения нужной аудитории.

— на упаковку

Упаковка (вид блога)— это первый взгляд на вашу страницу. Шапка, аватарка, никнейм, актуальные и обычные сторис, визуал, тексты. Упаковка должна работать на цель блога.

Еще есть артефакты — образы и явления, которые ассоциируют с вами

Что делать сейчас?

1. **Сформулировать цель** своего профиля и понять, какой образ вам нужен: блогера, специалиста или эксперта.
2. **Определить точное свое позиционирование** и для кого будет контент. Понять аватар клиента и исследование конкурентов. Про это будем говорить в следующих уроках. Сейчас самое важное выбрать свое позиционирование на курс. Оно может меняться в течение времени

3. **Проработать базовую упаковку** страницы: шапку, никнейм и концепцию визуала. (на эту тему будет отдельный урок на следующей неделе)

1 этап нужно определить вашу роль в онлайн. Это может быть как одна роль, так и несколько.

Мой пример: блогер-эксперт

Есть базовые 5 направления развития и у каждого направления свой вид заработка и стратегия

- (1) Специалист - работает руками (фотограф) и работа за кадром (smm, сторисмейкер, таргетолог, визуальщик, менеджер блогера - контент создаем, чтобы притягивать клиентов
- (2) Эксперт - человек, который создает свой инфопродукт, курсы и так далее. Передает свое знание людям.
- (3) Блогер - человек, который просто ведет блог о своей жизни и создает развлекательный контент
- (4) Предприниматель - свой бизнес
- (5) Коммерческий аккаунт - товары или услуги

2 этап к каждой роли прописать 2-3 целевых действия, к которым должен вести ваш блог

3 этап описать краткую стратегию по каждому ключевому действию (в чем оно будет выражаться)

Пример:

1. Я хочу быть классным специалистом по маникюру.
2. Целевые действия, которых я хочу достичь от своей аудитории:
 - запись на услуги;
 - подписка на блог.
3. Стратегия по каждому целевому действию:
 - я продумаю фирменный стиль, оформлю страницу студии (визуал, шапка, сторис) и буду выкладывать качественные фотографии своих работ;
 - я буду делать рекламу и продвигать свою страницу.

Если ваша цель — медийность и широкая аудитория, то целевым действием может быть, например, ежедневный просмотр сторис вашими подписчиками. И тогда в стратегию надо будет включать ежедневную работу над сториз, чтобы людям было интересно их смотреть.

наш путь :

Мы определяем нашу цель и стратегию, потом кто мы, потом для кого наш контент и что уже есть на рынке (куда мы можем стремиться), исходя из этих задач мы упаковываем наш профиль.

Позиционирование — это набор отличий от конкурентов. Его можно построить по ответам на вопросы. Простыми словами - это то как мы хотим, чтобы нас видели люди.

Нам нужно понять

— Кто ты?

— О чем твой блог?

— Чем наш блог отличается от других (уникальность)?

— Почему человек должен подписаться?

Позиционирование определяет тему блога, создает эмоциональную связь с аудиторией и отображает ваш уникальный стиль.

Три шага к позиционированию

Шаг 1 — Поиск своей ниши.

Определяем отличия от конкурентов и свои преимущества.

Шаг 2 — Анализ своей ЦА.

Важно понять, на кого мы ориентируемся.

Шаг 3 — Построение позиционирования.

Позиционирование должно донести нужный образ до нужной группы людей.

На этой базе мы создаем **фирменный стиль и упаковку**: шапку профиля, рубрикатор, визуальную концепцию, рекламную подачу, tone of voice.

Пример

Можно быть фотографом, а можно быть фотографом, который снимает только свадебные съемки или только лавстори, или только индивидуальные съемки. В зависимости от этого у вас будет отличаться ниша и ЦА.

Можно быть фотографом, который специализируется на индивидуальных съемках, а можно быть фотографом, который специализируется на индивидуальных съемках, при

этом главной миссией его является показать женщинам их собственную красоту, помочь принять и полюбить себя вопреки стандартам красоты и фотограф отличается съемками бодипозитивной направленности. Это уже более узкое нишевание, которое позволяет построить на этом личный бренд, позиционирование, контент-стратегию.

Можно быть тренером. А можно быть тренером, который специализируется либо на наборе веса, либо на снижении веса, либо на профессиональной подготовке спортсменов для соревнований. В зависимости от этого у вас будет отличаться ниша и ЦА.

Можно быть тренером, который специализируется на снижении веса и при этом транслирует ценность дисциплины, превосходения самого себя, работы на пределе своих возможностей и воспитание силы духа.

А можно быть тренером, который специализируется на снижении веса и при этом транслирует ценность заботы о себе и любви к себе, контакта с собой и мягкой корректировке привычек.

От этого будет зависеть все: и tone of voice вашего личного бренда, и ЦА, и контент-стратегия, и продукты

Поиск своей ниши

Соединить 3 элемента:

- Ваша экспертность: в чем вы разбираетесь.
- Ваши интересы: что вас интересует и зажигает.
- Ваша история, опыт и пройденный путь.

Со временем ниши можно менять в соответствии с трендами, реакцией аудитории и своим состоянием.

Смотрите файл к уроку, который поможет больше в себе покопаться и найти нишу.

С чего начать поиск своей ниши?

Заполните короткую анкету :

- Кто я? Как меня можно описать?
- Чем я занимаюсь?
- Какие у меня хобби?
- В чем моя экспертность?
- В чем люди чаще всего советуются со мной?
- Какой у меня есть интересный жизненный опыт?
- Что я хочу получить в Инстаграме?

Не забудьте учесть цели блога и формат, с которого хотите начать: экспертный или личный профиль.

Аккаунт блога состоит = **личность** (истории, мысли, чувство, отношение к, принципы, энергия, характер) + **жизнь** (график, друзья, семья, пространство, цели) + **экспертность** (темы в которых разбираетесь, темы которые постоянно транслируются, темы в которых хотите разобраться)

Экспертные аккаунты обычно с меньше жизнью, а чисто коммерческие аккаунты без жизни и личности.

Три элемента в блоге, которые вам помогут раскрыться

- Жизнь (лайвстайл)
- Личность (наши ценности, характер, жизненные принципы)
- Экспертность (наше знание и опыт)

Что входит в жизнь

1. **Деятельность** (показывает то чем вы регулярно занимаетесь)
2. **График дня** (показывает ваш ежедневный распорядок)
3. **Пространство и Артефакты**
(показывает, где вы обитаете и что вас окружает)
4. **Окружение** (показывает людей, которые вас регулярно окружают)
5. **Цели** (показывает то, к чему вы стремитесь и что собираетесь делать)
6. **Внешность** (раскрывает вашу индивидуальность, благодаря стилю и другим вашим особенностям)

Что входит в личность

ID - ценности и убеждения - мысли и факты

- Необычные 10 фактов о вашем прошлом
- Необычные 10 фактов о вас сейчас
- 10 фактов о ваших отношениях и дружбе
- 10 фактов про вас, ваши привычки и ваш характер

Что входит в экспертность

Кто вы

Какую пользу я могу от вас получить

Какой опыт ваш может мне помочь?

В чем вы являетесь экспертом?

Что вы умеете делать лучше других?

Какие факты доказывают то, что вы разбираетесь в теме?

Две ролевые модели:

1. Ярко выраженный лидер (вы уже обладаете нужными знаниями и результатами, которые хочет аудитория и рассказывайте, как достичь того же самого)

Нужно распаковать свою экспертность и научиться в правильной форме ей делиться

2. Новичок - исследователь (вы вместе с аудиторией идете к желаемому результату и с нуля погружаясь в тему, становитесь ведущим исследователем по достижению результата)

Даже если вы совсем новичок и ничего не умеете, вы можете быть полезным аудитории. Вы можете совмещать две модели в блог

ДЗ

Задание 1:

1. Проанализируйте свои исходные данные:

- кто я? Как бы вы себя описали;
- чем я занимаюсь по жизни?
- какие у меня хобби?
- в чем моя экспертность?
- о чем у меня чаще всего спрашивает совета моё окружение?
- какой у меня есть интересный жизненный опыт?

Дайте ответ на каждый вопрос.

Задание 2:

Заполнить 3 файла с углубленными вопросами, которые помогут еще больше раскрыться

https://drive.google.com/drive/folders/1xIVeW7Reap_GreCRfnVjMQkZxvWNw48k?usp=sharing

Задание 3

2. Определите вашу нишу:

1. ваша ниша / сфера деятельности / экспертная область;
2. ваша подниша, более узкая специализация.

Пример:

1. ниша - психология;
2. подниша - работа с самооценкой.

Если так и не смогли выбрать, то выбираете путь исследователя в блоге. Ведете личный блог, где рассказываете о теме в которой хотите разобраться. Показываете свой путь.

Задание 4

Выбрать время в файле в какое время с тобой лично в 18.01 созвонимся на 15-30 минут, чтобы я помогла тебе раскрыться направить

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1r2Os0UpTOkVuP6UDjFxFxFLjDblds6SUU_VAtEAWrtvAs/edit?usp=sharing

Задание 5

Заполнить обратную связь по обучению за неделю. Это очень важно и помогает нам эффективнее работать. Можно заполнить анонимно.

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1r2Os0UpTOkVuP6UDjFxFxFLjDblds6SUU_VAtEAWrtvAs/edit?usp=sharing

После позиционирования, а это очень важный шаг на чем строится все остальное мы уже перейдет к целевой аудитории и анализу конкурентов. А дальше и к оформлению блога.